

23.05.2012 - 20:55 Uhr

Vor dem Wolkenbruch, Kommentar zu SAP von Stefan Paravicini

Frankfurt (ots) -

Europas größter Softwarehersteller, die Walldorfer SAP, lässt es mit ihrem Milliardenangebot für die kalifornische Ariba gehörig krachen in der Rechnerwolke. Der Dax-Konzern peilt innerhalb weniger Monate den zweiten Coup in der Cloud an. Das Angebot von 45 Dollar je Aktie oder 4,3 Mrd. Dollar liegt um 20% über dem Schlusskurs vom Montagabend.

Bezogen auf das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda), das Ariba im zurückliegenden Geschäftsjahr erzielte, entspricht die Offerte dem 106fachen. Der Median für diese Kennzahl liegt für 60 Übernahmen innerhalb der Branche seit 2002 bei 16, wie die Nachrichtenagentur Bloomberg vorrechnet. Und der Preis für Ariba könnte noch höher steigen, wenn etwa Erzrivale Oracle ein eigenes Angebot abgibt.

Unwahrscheinlich ist das nicht. Denn der Kampf um den weiterhin stark fragmentierten Markt für Firmensoftware, die über das Internet vermietet wird, ist zwischen den beiden Branchenführern spätestens seit dem ersten Streich von SAP voll entbrannt. Die Walldorfer kamen Ende 2011 beim Cloud-Spezialisten Success Factors für 3,4 Mrd. Dollar zum Zug, Oracle zog im Frühjahr 2012 für 1,9 Mrd. Dollar mit Taleo nach, die ebenfalls Software zum Personalmanagement vermietet.

Das neue Übernahmeziel bringt aber nicht nur standardisierte Applikationen, die flexibel über das Web vermietet werden können, in eine mögliche Verbindung ein. Die cloudbasierte Kooperationsplattform von Ariba ist die größte ihrer Art und verbindet gut 730000 Unternehmen, die hier für ihr Beschaffungsmanagement im vergangenen Jahr Transaktionen mit einem Volumen von 316 Mrd. Dollar automatisch abwickelten. Das ist mehr als das wolkige Wachstumsversprechen der reinen Anbieter von Applikationen für die Cloud. Denn auch wenn den Erlösen mit Software in der Wolke in Zukunft deutlich stärkere Zuwachsraten zugetraut werden als fix installierten Produkten, rätseln die Anbieter häufig noch, wie dabei auch einträgliche Margen zu erzielen sind.

Mit Produkten, die die unmittelbaren Geschäftsprobleme der Kunden statt nur die Belange der IT-Abteilungen adressieren, sagen Analysten. Die Plattform von Ariba bringt dafür gute Voraussetzungen mit. In der Verbindung mit SAP liegt außerdem die Chance, die Plattform zu skalieren. Nur unter dieser Prämisse kann es den Walldorfern gelingen, das Erlösziel für die Cloud bis 2015 zu schaffen, ohne dass sich über ihr Margenziel von 35% (Ebit) im Konzern ein Wolkenbruch ergießt.

Kontakt:

Börsen-Zeitung
Redaktion

Telefon: 069--2732-0
www.boersen-zeitung.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100014783/100718959> abgerufen werden.